

BekInc.

Бизнес-план для франчайзи BekInc. «Старт-ап» или с чего начать?

1. Краткое описание процесса

Вы приобрели франшизу ГК «Бек». С чего следует **начать** работу по франшизе?

Для того чтобы запустить франшизу, в первую очередь, понадобится **регистрация коммерческой деятельности** в соответствии с действующим законодательством России, одновременно с этим следует подготовить **помещение** (оборудованное рабочее место с доступом к современным средствам связи: телефон, персональный компьютер, Интернет).

После того, как помещение найдено, нужно **оборудовать офис**, сделать небольшой ремонт. Прежде всего, офис должен быть удобным и отвечать функциональным требованиям (место для работы, место для деловых встреч и рабочих совещаний).

Однако офис не обязателен. Особенность франшизы заключается в относительной лёгкости ведения дел при минимальных требованиях.

Следует определиться с наймом квалифицированного **персонала**. Хотя старт франшизы подразумевает работу в формате «1+», ничто не мешает подумать о составе штата вашей компании.

Для начала, достаточно одного сотрудника, который будет уполномочен вести дела компании.

Теперь можно заниматься **продвижением услуг**. Деятельность может строиться по схеме активного и пассивного бизнеса. Первая модель подразумевает активную работу по привлечению клиентов. Вторая служит как удобный и незатратный вариант для расширения уже существующего юридического бизнеса.

BekInc.

Ключевые шаги в работе.

Приобретение франшизы – это ответственное решение, реализация которого в скором времени должна послужить источником стабильного и высокого дохода.

Но следует наглядно представить вложения и цели.

После покупки Франшизы для франчайзи открыта возможность значительно ускорить процесс и получить ощутимую поддержку в самом начале работы.

1.2 Дополнительные услуги для франчайзи

Услуга	Срок работ	Цена
Продающие сайты		
Создание продающего сайта (без хостинга и домена)	5 рабочих дней	15 000 руб.
Создание рекламной кампании Яндекс.директ (1 сайт)	2 дня	15 000 руб.
Ведение рекламной кампании Яндекс.директ (1 сайт)	1 месяц	2 000 руб.
Рекламный бюджет (1 сайт)	1 месяц	15 0000 – 30 000 руб.
Телефония		
Подключение номера 8-800	1 день	2 500 руб.
Абонентская плата по номеру 8-800	1 месяц	1 750 руб.
Оформление безлимитной сим-карты	1 день	2 000 руб.
Абонентская плата по безлимитной сим-карте	1 месяц	2 930 руб. (прямой 3 330 руб.)
Базы данных		
База контактов компаний (20 000 шт.)	5 дней	7 000 руб.
Обучение		
Тренинг-вебинар	2 часа	1 500 руб.
Групповой тренинг	2 часа	2 500 руб.
Индивидуальный тренинг	1,5 часа	15 000 руб.

BekInc.

2.1 Аренда помещения и оборудование рабочего места.

Бизнес должен привлекать клиентов, и для того чтобы их было больше в режиме пассивного поиска, нужно найти *подходящее помещение*. То есть будет офис расположен в местах большого количества людей, либо вблизи от крупных центров профильного типа (строительных фирм, государственных органов регистрации, нотариальных кантор, почты, отделений крупных банков).

Нужно заказать *вывеску* в любом рекламном агентстве, это так же будет привлекать клиентов и существенно экономит наши расходы на рекламу и продвижение. Помещение должно быть от 15 квадратных метров.

Также необходимо будет сделать небольшой *ремонт*, чтобы офис выглядел опрятно, красиво, достойно. Ведь офис может говорить об успешности бизнеса, или наоборот. Экономия не должна отпугивать. После того, как Вы выбрали помещение, нужно закупить необходимую *офисную технику и мебель*.

Все это можно сделать в ближайшем мебельном и компьютерном магазине, рассчитанном на массового покупателя (ИКЕА). Можно сэкономить на компьютерной технике и купить не дорогой компьютер, а обычный специально для офиса или подержанный.

2.3 Регистрация бизнеса

Франшиза предоставляется только зарегистрированным юридическим лицам.

Для консультационной деятельности может подойти простая регистрация как индивидуального предпринимателя, но собственная компания будет выглядеть намного привлекательнее. Зарегистрировать индивидуального предпринимателя проще и дешевле. Но лучше и привлекательнее для клиентов открыть Общество. Рекомендуем сразу определиться с системой налогообложения.

BekInc.

Поэтапно регистрация как ИП, так и ООО описана в мануале для франчайзи, который Вы получите после подписания договора франшизы с нами.

2.4 Персонал

Персонал не является обязательным требованием. Для начала нужен 1 человек. С ним будет проводиться дистанционное обучение по программе франшизы в объёме обеспеченном условиями договора.

Сопровождение, обучение и контроль сотрудников франчайзи – неотъемлемая часть корпоративно взаимодействия. Если Вы обладаете знаниями юриста, можете оказывать услуги консультирования вместе со своими сотрудниками. Техническое образование придаст больше уверенности в работе с сертификатами. А знание основ работы строительной компании поможет в работе с СРО. Любые знания можно выгодно применять в бизнесе. Наши бизнес-тренеры подскажут наиболее удачные решения в этой части. Персоналу следует устанавливать испытательный срок от одного месяца для того, чтобы определиться, подходит человек или нет.

2.5 Продвижение услуг

Продвижение услуг немного сложнее продвижения товаров, поэтому Вы должны вести учёт отзывов для того, чтобы клиенты могли оценить качество работы компании. То есть просите всех клиентов дать вам отзыв на выполненную работу или иную услугу. Для этого обязательно следует вести обратную связь по всем результативным контактам.

Так же обязательным атрибутом продвижения юридических услуг будет наличие визиток. Давайте их всем клиентам или просто на каких-то деловых встречах. Вся полиграфическая продукция выполняется строго с нанесением логотипов франшизы. Основной площадкой для работы с интернет-пользователями станет сайт фирмы. К нему также предъявляются высокие требования по стандартам в соответствии с корпоративной политикой. В самом начале нужно сразу дать понять, что Вы на рынке не сами по себе, а

BekInc.

представляете крупную сеть центров сертификации и консультации по вопросам вступления в СРО и попытаться максимально войти на рынок в своём регионе. Для этого Вы можете заказать ролик на радио, видео ролик на местный телеканал и дать объявление в газету. Для повышения эффективности всех затрат на рекламу производится индивидуальный расчёт.

3.1 Финансовая часть бизнес-плана

Приобретая франшизу, Вы получаете возможность использовать исключительный ресурс в продвижении своего бизнеса. Основная часть услуг сосредоточена в сфере консультаций и правового сопровождения компаний, занятых в строительстве.

Прогнозируемый доход определяется исходя из следующих цен на услуги (цены установлены франчайзером (т.е. ООО «Бек») и могут меняться только с его согласия):

Стоимость составления папок и их сопровождение в СРО – бесплатно.

Стоимость УПК – 6 500 руб. за 1ого сотрудника.

Стоимость ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001, ISO 22000 (HAASP) – 25 000 руб.; при вступлении в СРО – 10 000руб.

Стоимость ISM – 60 000 руб.

При этом средний показатель расходов может меняться, в зависимости от фактических возможностей и средств франчайзи.

Bekline.

Расходы	Разовые	Периодические
Паушальный взнос	18 000 руб.	
Офис (аренда) 15 кв. м.		от 10 000 руб./мес.
Персонал (2 чел.)		от 30 000 руб./мес.
Сайт фирмы	от 15 000 руб.	
Реклама	15 000 руб.	от 17 000 руб./мес.
Оргтехника	от 35 000 руб.	2 000 руб./мес.
Мебель	от 10 000 руб.	
Связь и интернет	от 5 000 руб.	от 5 000 руб./мес.



1. Покупка франшизы – 18 000 руб.
2. Организация работы – от 10 000 руб. до 80 000 руб.
3. Рабочий цикл – от 10 000 руб. до 40 000 руб.

Минимальное вложение
от 18 000 руб.

- От 2 клиентов в месяц
- Доходы от 80 000 руб.

Максимальное вложение
до 150 000 руб.

- От 5 клиентов в месяц
- Доходы свыше 250 000 руб.

BekInc.

Доходы напрямую зависят от клиентов. Проблем с клиентами не возникнет, если франчайзи будет эффективно проводить рекламные компании, а также оказывать качественные услуги, следовать рекомендациям по ведению франшизы. В целом, именно поэтому ГК «Бек» работает только с проверенными партнёрами, услуги которых на опыте доказали свою эффективность. В среднем, каждый клиент приносит от 80 000 рублей (цена приблизительная, так как есть чёткая зависимость от объёма услуг и типа СРО и колеблется в промежутке от 60 000 до 200 000 рублей). Результативность и прибыльность зависят от множества факторов. Но большая ответственность возложена на франчайзи. Как владелец бизнеса он отвечает за надлежащее исполнение всех условий договора.

3.2 Стратегия развития

Универсальной модели не существует. При условиях конкретного рынка оптимальным будет постоянное изучение спроса и активный поиск клиентов. Однако и пассивное присутствие так же приносит свои результаты, при этом повышаются расходы на рекламу и продвижение сайта в сети Интернет. Чередование подходов и поможет уже за 12 месяцев создать устойчивую базу постоянных клиентов. Поскольку характерная особенность работы с СРО заключается в автоматическом включении всех состоявшихся клиентов в базу постоянных контактов, можно уверенно прогнозировать доходы следующего года на уровне от 25% доходов предыдущего года только за счёт продлений допусков СРО и иных сопутствующих услуг. При этом возросшая клиентская сеть станет самостоятельным инструментом привлечения новых партнёров: агентов и компаний.

Франшиза динамично подстраивается под конъюнктуру рынка. Позволяет присутствовать практически во всех регионах страны и обеспечивает связь с крупнейшими центрами СРО.

Такое положение обуславливает постоянный рост доходности при стабильно низких расходах.